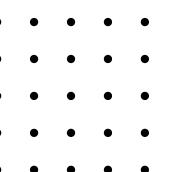




Quicknews

Noviembre 2025

quickgold.es



Contenido



CONTEXTO



CANALES QG



INNOVACIÓN



MARKETING



2026



> quickgold
CONTEXTO



CONTEXTO METAL

Cartera en €	Nº tiendas	Intereses	Nº tiendas
< de 100	16	< de 5.000€	20
100 a 200	21	5 a 10.000€	18
200 a 400	28	10 a 15.000€	16
400 a 600	8	15 a 25.000€	14
> de 600	5	> de 25.000€	10
MEDIA CARTERA		MEDIA INTERESES	
261.672€		12.410€	

- Supone aprox. un 5% (del total de cartera) de compras adicionales.
- Momento espectacular donde Quickgold se ha consolidado como casa empeños.

✓ **Es importante no frenar las carteras y aprovechar el momento**



CONTEXTO MONEDA EXTRANJERA

- Al igual que con la pandemia están cerrando oficinas.
- Exigencia normativa (PBC) que eleva el riesgo para las oficinas de cambio.

✓ **Oportunidad en 2026 / 2027 para las oficinas que resisten para ganar cuota de mercado**

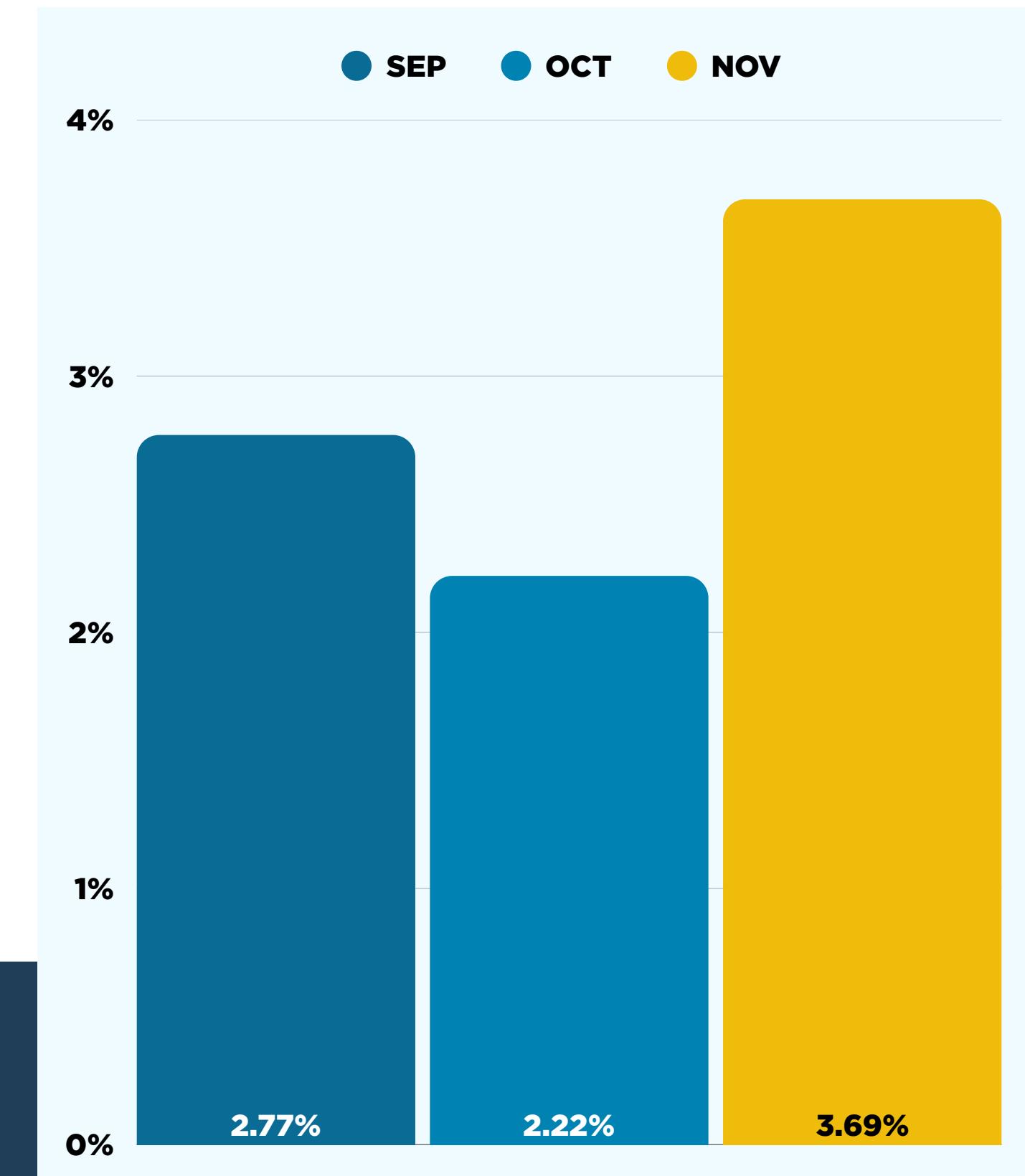


CONTEXTO INVERSIÓN

SEP	OCT	NOV
870.368€	1.817.060€	1.428.982€
397	465	454
61€	87€	116€

- Aumento espectacular de ventas y beneficio.
- Oportunidad con clientes antiguos:
 - contactar y ofrecerle el beneficio de vendernos su lingote.
 - Indicarle el beneficio de su inversión y la posibilidad de nuevas inversiones con nosotros.
- Hemos subido el margen y se convierte en una línea muy atractiva.

✓ **Oportunidad de consolidarnos como referente para clientes inversores**



CONTEXTO COMERCIAL

- Ahora las operaciones de metal se cierran con mucha más facilidad.
- Ahora las tiendas tienen gran nivel de operaciones y se nota poco si no hacen trabajo de captación con clientes.

✓ **Es momento de recordar el trabajo con clientes y no perder el esfuerzo comercial realizado**



NECESITAMOS AFIANZAR EL TRABAJO COMERCIAL

✓ **Método de trabajo independiente del contexto**

Negocio de constancia:

Atender siempre bien al cliente.

- + Llamadas + contactos y + operaciones
- + Atención + operaciones



AGENDAS COMERCIALES

Trabajo con cartera de clientes: Unión de herramientas comerciales con buenos resultados.

MYSTERY EN CALIDAD DE SERVICIO

CRITERIOS DE EVALUACIÓN SOBRE 100



ESTRATEGIA Y CIERRE	
AVERIGUACIÓN INICIAL	
Eres cliente? Cómo nos has conocido? Quieres vender o empeñar?	3
Sólo 2 preguntas	2
Sólo 1 pregunta	1
Ninguna	0
RESPONDE DIRECTO AL PRECIO	
No	10
Si	0
VALORACIÓN (VENDERÍA)	
Si	10
Puede	5
No	0
CIERRE	
Alto: cita con/sin ajuste	10
Medio: queda en llamarnos	5
Bajo: pasen cuando quieran	0

MYSTERY RESULTADOS 2025

Operaciones dadas por contexto

**CALIDAD DE SERVICIO : 2024 MEDIA DE 54/100
2025 MEDIA DE 34/100**

1. 4 tiendas no contestan el teléfono tras 3 intentos.
2. Solo el 30% de las tiendas apuntan los contactos en el sistema
3. Solo 13 tiendas en 60 o más puntos.

✓ **No descuidar comercial.
Insistencia y seguimiento**



VOLVER A LA BASE: ATENCIÓN AL CLIENTE

**OBJETIVO: RETOMAR MÉTODO DE ATENCIÓN
PRESENCIAL Y TELEFÓNICO EN PRIMEROS CONTACTOS**

Insistencia en Calidad de servicio

Trabajo cotidiano de seguimiento de contactos y
solicitud de apunte en programa por parte de
directores/encargados

✓ **No descuidar comercial.
Insistencia y seguimiento**

Recaptación de clientes previa preparación
de llamadas





> quickgold

AGENDAS COMERCIALES

> quickgold

AGENDAS COMERCIALES



JOYERIA



BONO 10



L900 Y SAC



RETASACIONES Y
RECUPERACIONES



CAPTACIÓN
REFERIDORES



PROMO ANTIGUOS
CLIENTES

RESULTADOS ANUALES DE LA TIENDA BONO 10

179
LLAMADAS A REALIZAR

172
LLAMADAS EJECUTADAS

96%
EFICACIA GESTIÓN

109
CONTACTOS EFECTIVOS

23
OPERACIONES CERRADAS

21%
% CONSEGUIDO



DEFINICIÓN DE ROLES

CLAVE : INSISTENCIA Y SEGUIMIENTO

Franquiciad@:

- Traslada la herramienta a tu director@
 - Sigue la implantación y solicita evolución del trabajo

Mantén la constancia comercial con el método.

- **Director@ :**
 - Conoce y traslada a tu encargad@. Mantén la constancia
 - **Encargad@:**
 - Trabaja en detalle con el equipo y ayuda revisando día a día. Mantén la constancia.

> quickgold

CANALES QG



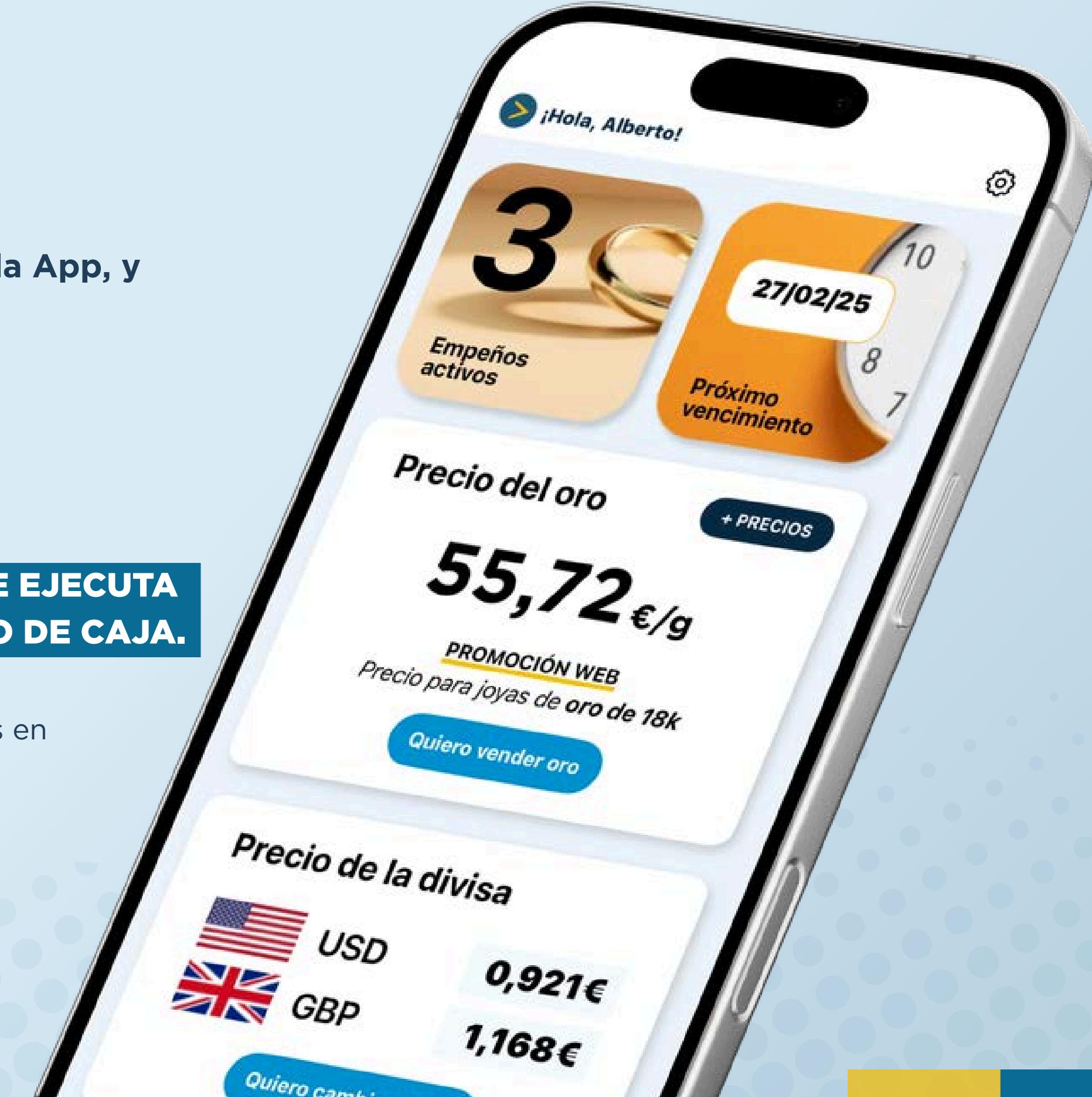
RESULTADOS APP OCTUBRE

Nuestra App: Nuestro público objetivo ya utiliza la App, y permite un canal de comunicación abierto.

- **221 RENOVACIONES**
- **5.799€ RENOVADOS**
- **14,65% POR APP**

PROCESO TOTALMENTE AUTOMÁTICO QUE SE EJECUTA EN EL SISTEMA TANTO A NIVEL RECIBO COMO DE CAJA.

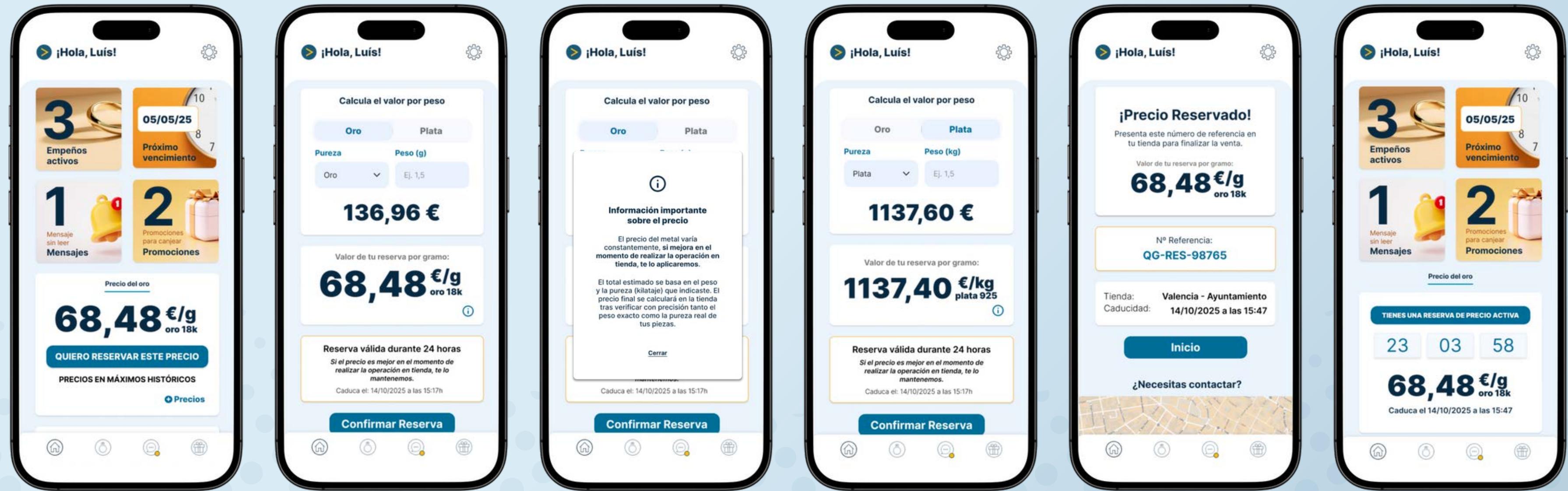
✓ Esta información corresponde a los datos recogidos en una de nuestras tiendas.



NUEVA FUNCIONALIDAD APP QUICKGOLD

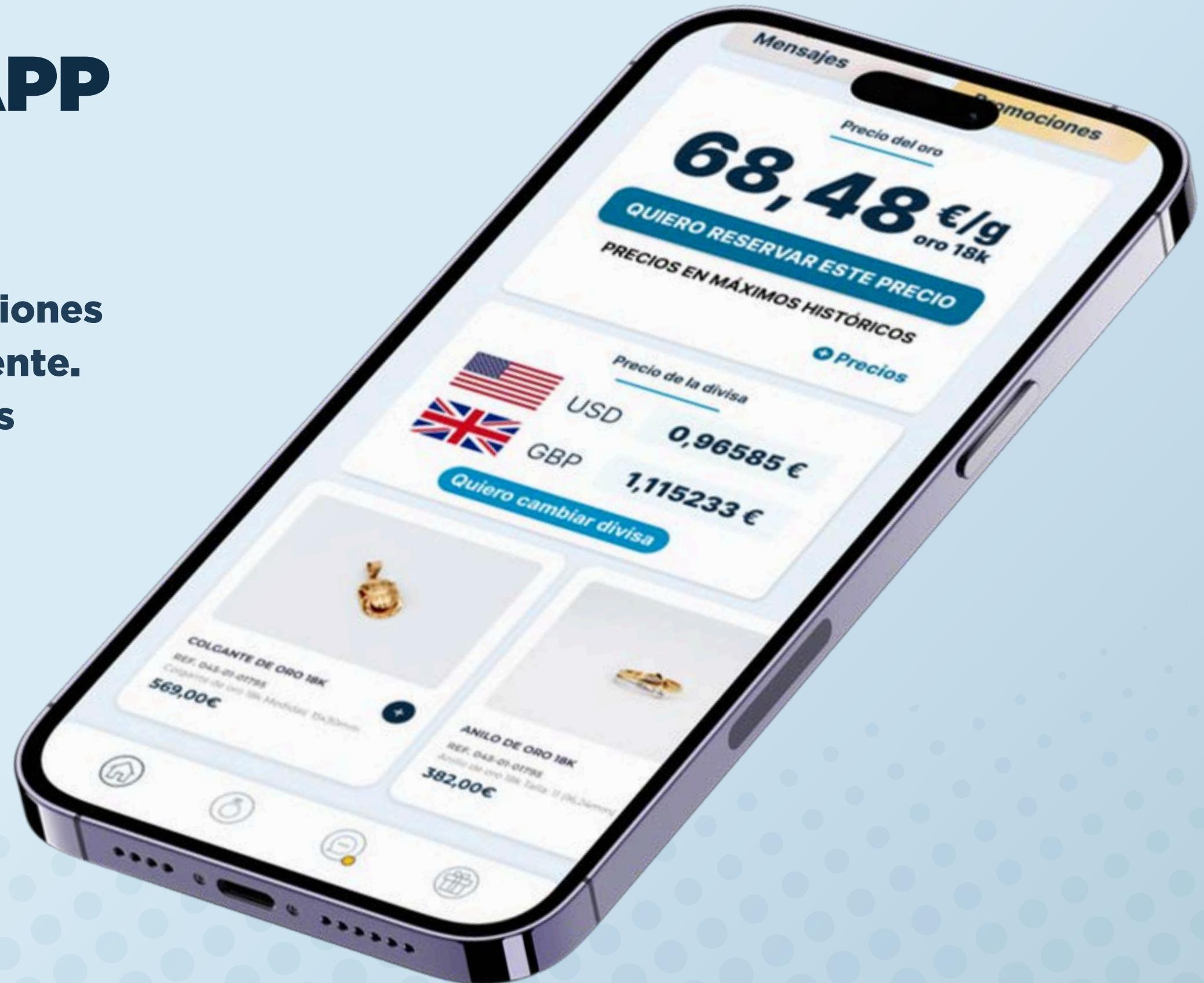
En producción

Garantizamos el precio durante 24 horas y generamos la cita en tienda



EL FUTURO DE LA APP

- Incorporar en la App de gestión funciones de **VENTA** y comunicación con el cliente.
- Ser el canal de referencia de nuestros clientes
- Ofertas exclusivas, venta privada, joyería...

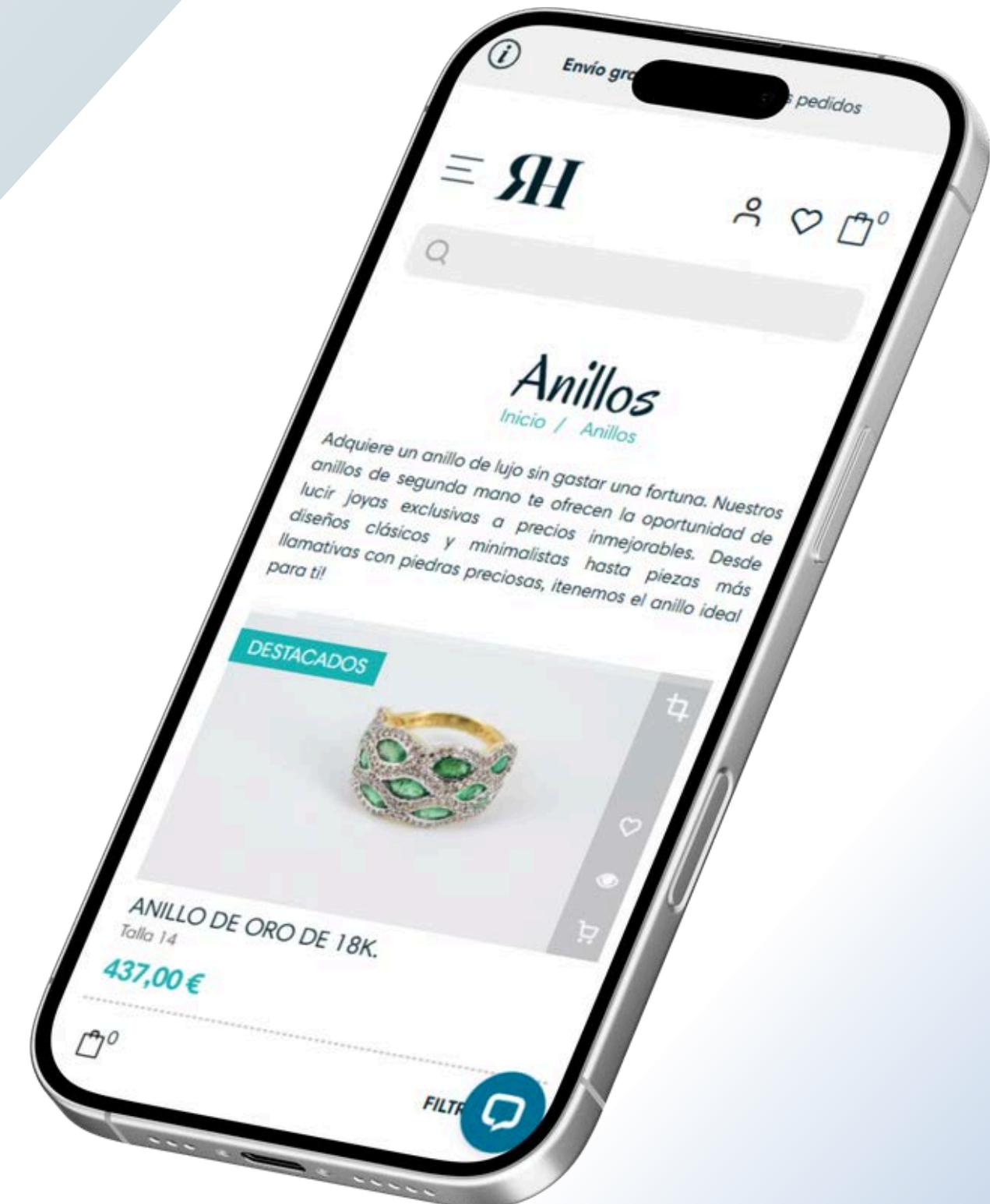


ROYAL HYSTERIA

YA DISPONIBLE

Realizadas las primera ventas franquiciadas

- Firma acuerdo y comienzo.
- Condiciones económicas
 - 5% de la venta
 - 4%. Comisión para tienda introduce cliente
- Introducción clientes mediante código que se vincula a cliente (Línea de negocio sin coste de comercialización sin inmovilizado).
- Inversión publicidad desde central



> quickgold

INNOVACIÓN



IMPLANTACIONES APP

45

IMPLEMENTADAS
(55%)

5

EN PROCESO
(6%)

32

PENDIENTES
(39%)



BBVA **Sabadell**



ROYAL HYSTERIA

En producción



INTEGRACIÓN FIRMA DIGITAL

Antes

El dependiente tenía que usar la aplicación externa de la tableta StepOver.

1

El proceso de firma era un paso externo al flujo operativo del ERP.

2

La gestión del recibo firmado requería un proceso de guardado adicional.

3



Ahora (Con integración total en ERP)

El sistema solicita la firma directamente desde el programa.

1

El dependiente o usuario valida la firma, y esta se guarda automáticamente en el programa.

2

En los listados de compras y ventas veréis un check que confirma que ese recibo está firmado digitalmente y una X para los que no estén firmados.

3

VENTAJAS

- Agilización del Proceso: Al solicitar la firma desde el propio ERP, reducimos pasos y tiempo por operación, mejorando la experiencia del cliente.
- Consulta Inmediata: Al consultar cualquier recibo de operación en el ERP, ahora podrás visualizar directamente el documento firmado por el cliente, simplificando la auditoría y la gestión de incidencias.
- Mayor Cohesión: Reforzamos el uso del ERP como herramienta central para todas las operaciones, alineado con nuestra meta de procesos unificados.

VERIFACTU

SISTEMA VERIFACTU

Sistema de facturación que garantiza la inalterabilidad y trazabilidad de los registros, comunicando las facturas en tiempo real a la Agencia Tributaria.

- **Comunicación inmediata**
- **Código QR de verificación**
- **Integridad garantizada**
- **Ideal para PYMEs y franquicias**

SII (SUMINISTRO INMEDIATO)

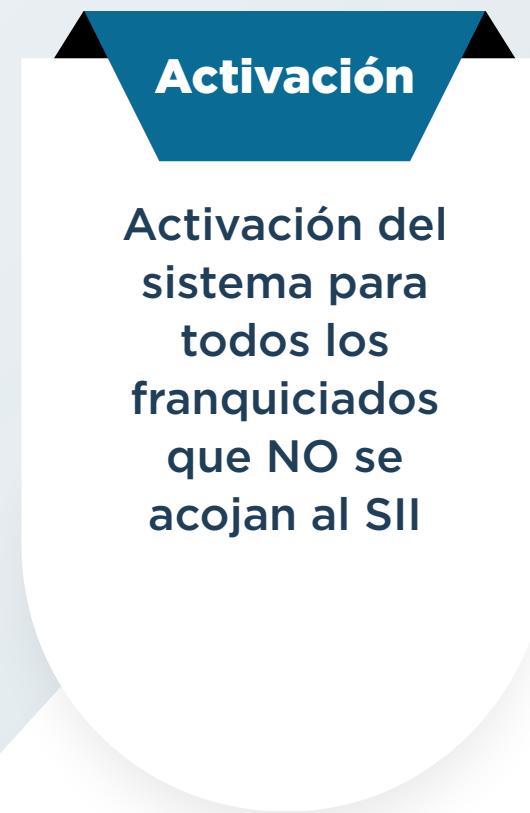
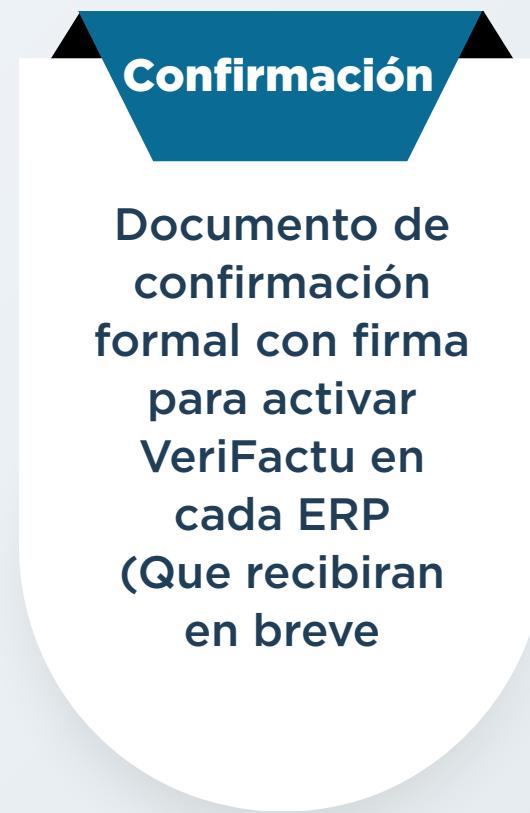
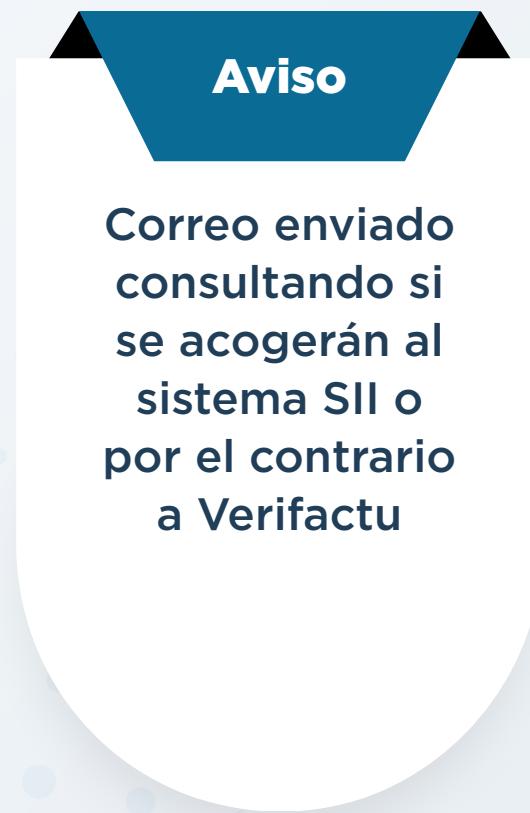
Sistema de envío de registros de facturación (emitidas y recibidas) a la AEAT en un plazo de 4 días hábiles.

- **Plazo de envío ampliado**
- **Generalmente para grandes empresas**
- **Facturación superior a 6M**
- **Mayor flexibilidad temporal**

Fecha Clave: Implementación obligatoria el 1 de enero de 2026



IMPLANTACIÓN VERIFACTU



¿Qué cambia en su día a día?

EJEMPLO

EN LA FACTURA

Incorporación automática del código QR de verificación en cada documento emitido.

EN EL ERP

Activación de VeriFactu desde el 1/01/2026 para sociedades que no utilicen SII.



FLUJO DE COMUNICACIÓN CON HACIENDA



EMISIÓN DE FACTURA

Genera la factura en el ERP como habitualmente



GENERACIÓN QR

VeriFacti añade automáticamente el código QR de verificación



COMUNICACIÓN INMEDIATA

El sistema envía la información a la Agencia Tributaria en tiempo real



VALIDACIÓN O NOTIFICACIÓN

Si hay algún error, VeriFacti notifica para rectificar según las indicaciones

ERP



 **verifacti**
3,17€

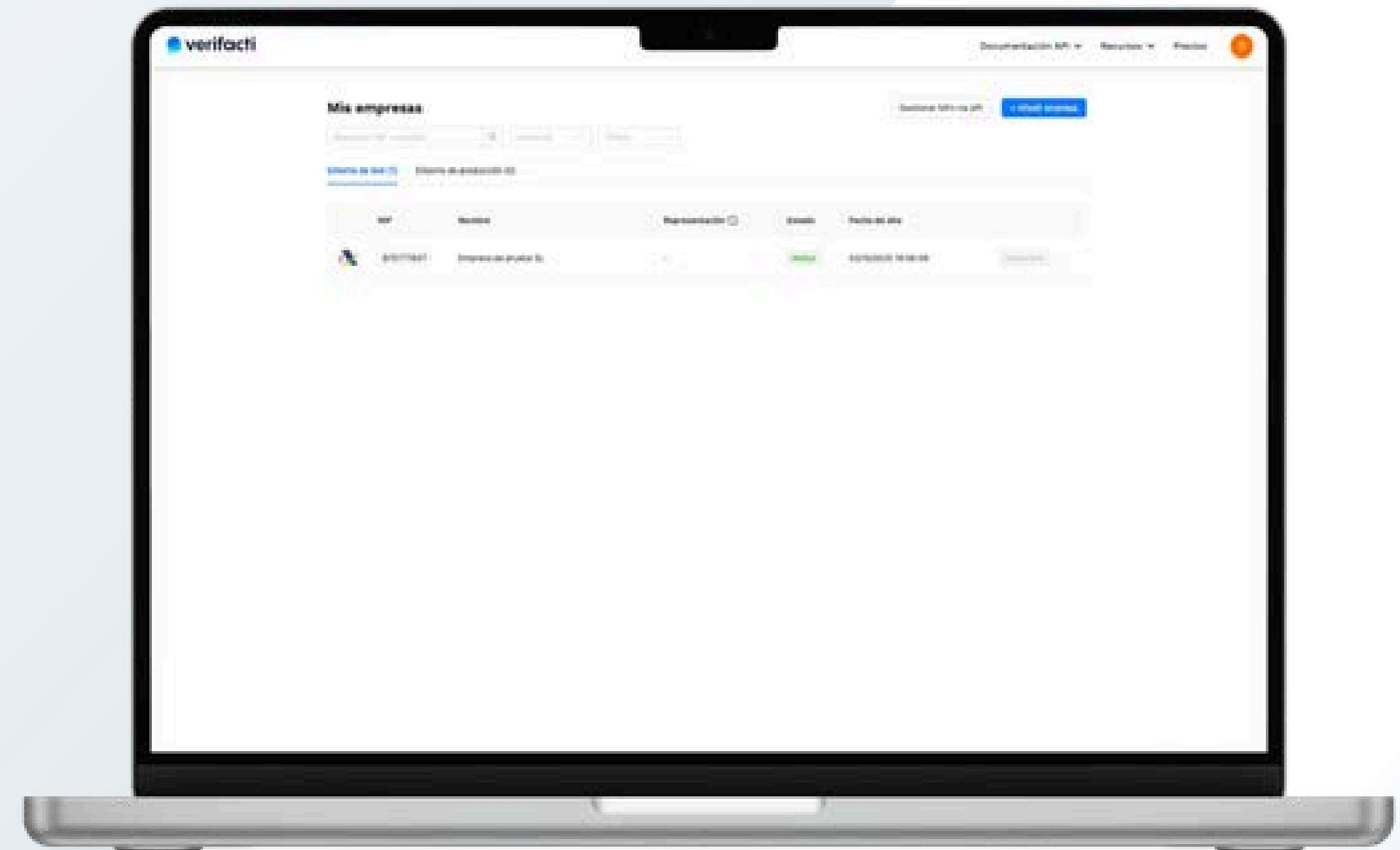


Agencia Tributaria

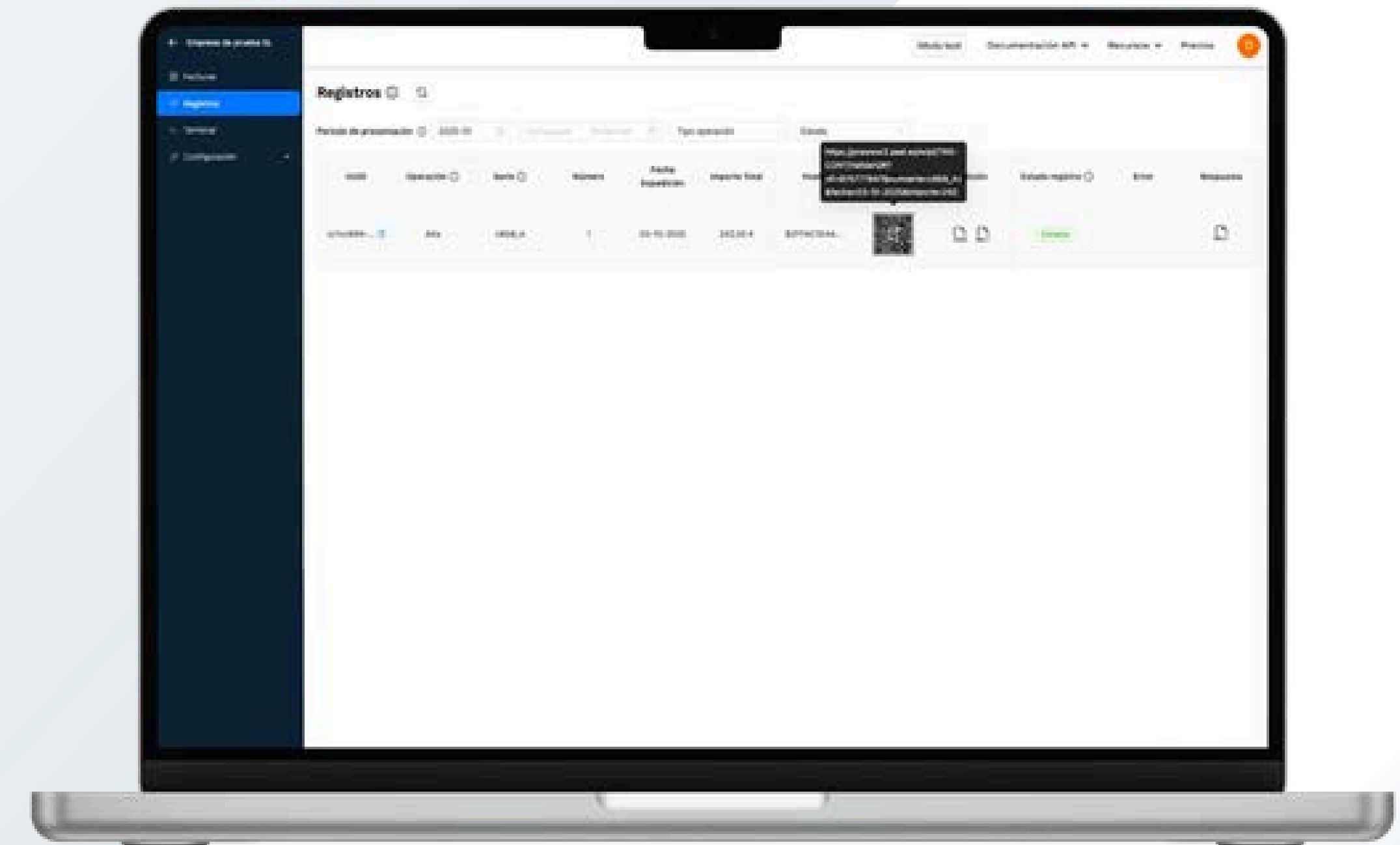


✓ El coste mensual por sociedad de este proceso correrá a cargo de central

FLUJO DE COMUNICACIÓN CON HACIENDA



FLUJO DE COMUNICACIÓN CON HACIENDA



FLUJO DE COMUNICACIÓN CON HACIENDA



ABONO DE FACTURA

MOTIVO OBLIGATORIO

Al anular o rectificar una factura, la normativa exige documentar el motivo de forma obligatoria. Para facilitar el cumplimiento, implementaremos un sistema de selección.

¿CÓMO FUNCIONARÁ?

Aparecerá un pop-up automático solicitando que seleccione la razón específica de la modificación.



Cambio Importante en el Protocolo

Dado que las facturas se comunican inmediatamente a la Agencia Tributaria, **ya no será posible realizar ediciones posteriores** desde el ERP en facturas existentes.

01

Acción Inmediata

Espere nuestro documento de confirmación y envíenos la firma para activar VeriFactu en su ERP. Este paso es fundamental para proceder.

02

Asesoría Fiscal Continua

Si su situación fiscal cambia en los próximos años y debe acogerse al SII, consulte con su asesoría y notifíquenos inmediatamente para esactivar VeriFactu.

03

Quickgold

Continuamos garantizando la legalidad, el orden y la uniformidad de nuestros procesos en toda la red de franquicias.



Factura Verificada

REGLAS DE FACTURACIÓN ÚNICAS

Últimas reglas											
Nombre	Prefijo	Pref.Rect	Creación	Modificación	Impuesto	Dígitos	Por defecto	Estado	Tipo Factura	Producto	Acción
FACTURA LINGOTES PLATA Y 1GR 25	003-25B	003R25B	01-01-2025	01-01-2025	(21%) IVA General	4	<input type="checkbox"/>	Activo	Factura	Lingote Plata	 
VENTA JOYERÍA FACTURA 25	003-25JN	003R25JN	01-01-2025	01-01-2025	(0%) No Sujeto	4	<input type="checkbox"/>	Activo	Factura	Joyería	 
VENTA JOYERÍA SIMPLIFICADA 25	003-25JS	003R25JS	01-01-2025	01-01-2025	(0%) No Sujeto	4	<input checked="" type="checkbox"/>	Activo	Simple	Joyería	 
LINGOTES FACTURA 25	003-25LN	003R25LN	01-01-2025	01-01-2025	(0%) No Sujeto	4	<input type="checkbox"/>	Activo	Factura	Lingote Oro	 

FORMATO:

CÓDIGO DE TIENDA	AÑO	PREFIJO	Nº DE FACTURA
003	25	JS	0235

003-25JS0235

Por defecto



Por defecto



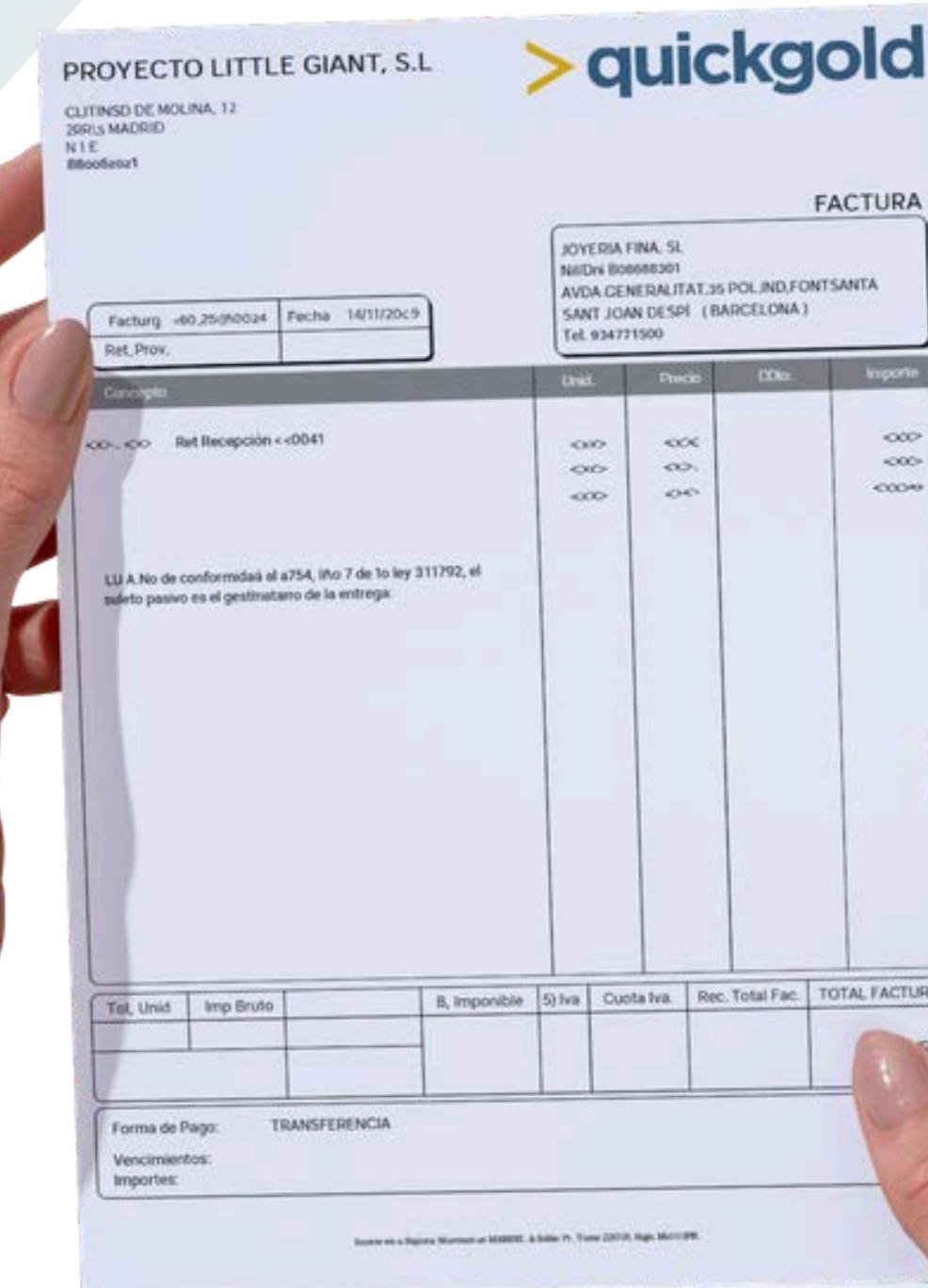
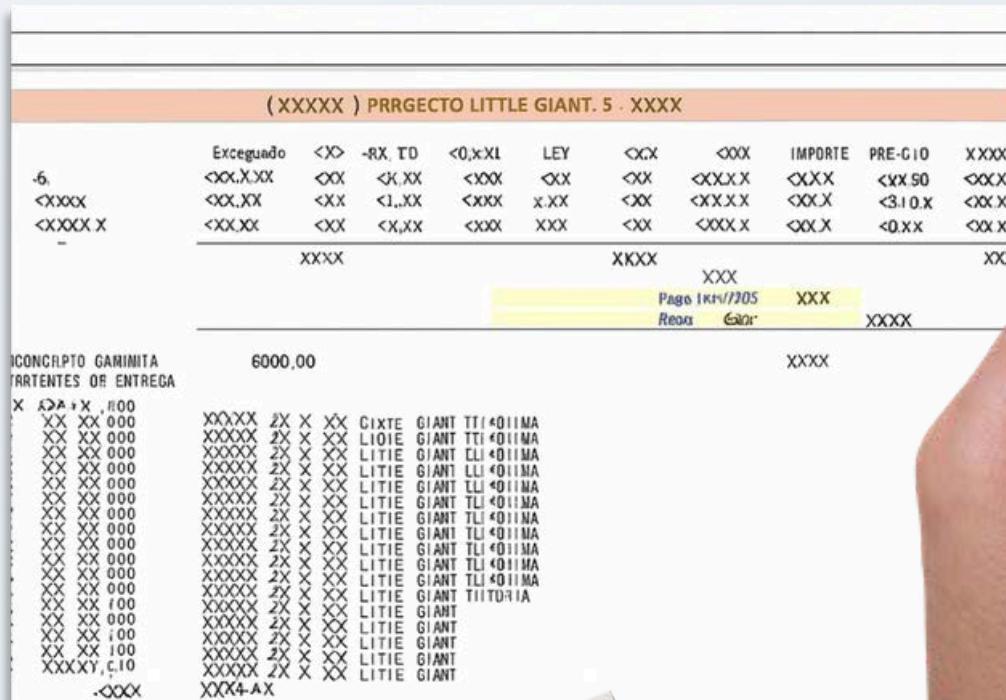
LISTADO PREFIJOS

Factura Lingotes: B
Venta joyería Factura: N
Venta joyería simplificada: JS
Lingotes Factura: LN
Lingotes Simplificada LS
Plata Fundir: AG
Oro Fundir: OR



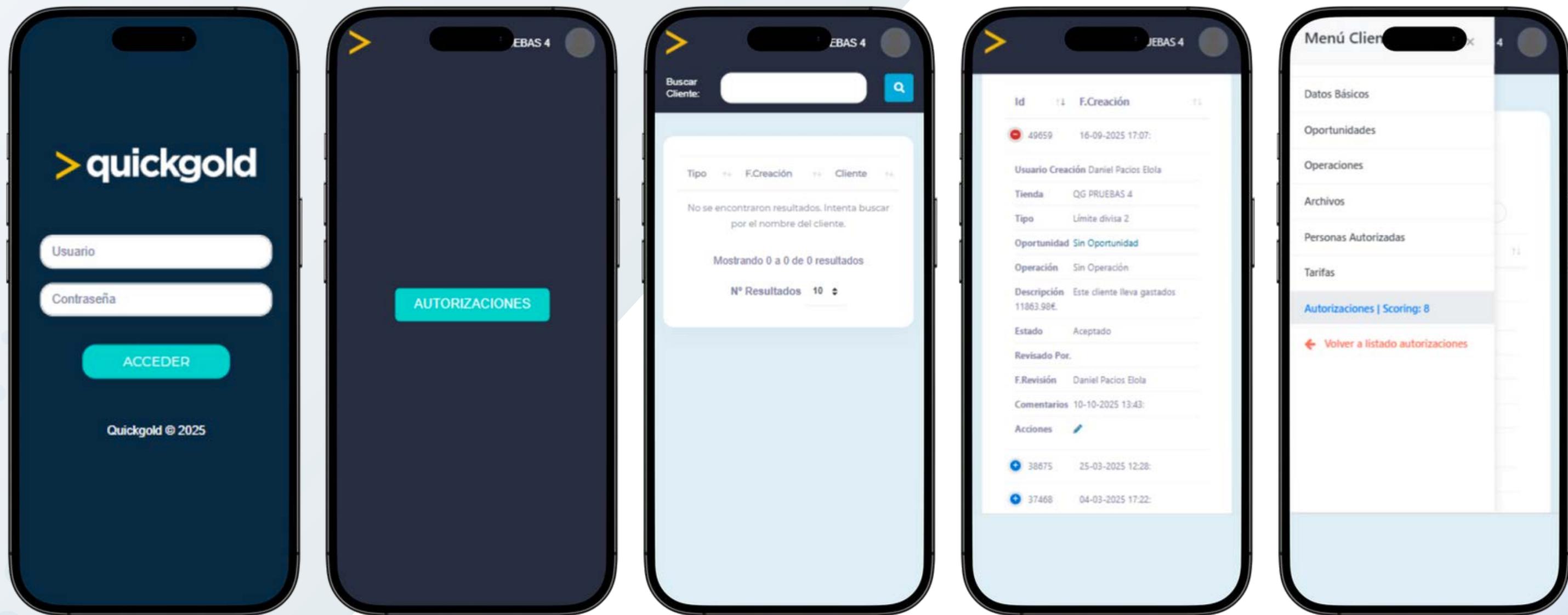
AUTOFAC TURA DE FUNDIDORA

Condiciones de cada SL.



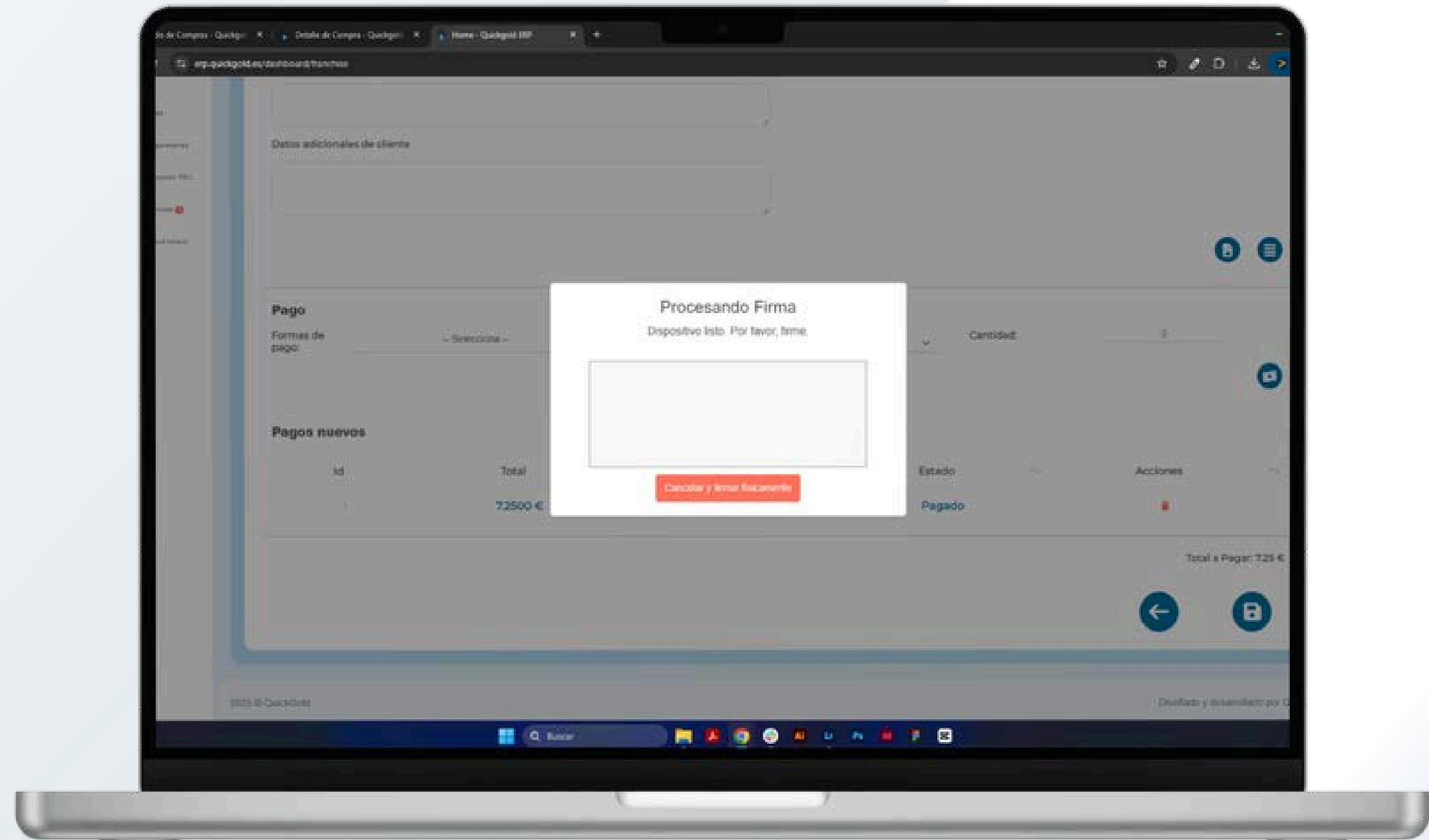
NUEVA ÁREA RESPONSIVE DE AUTORIZACIONES

customer@quickgold.es

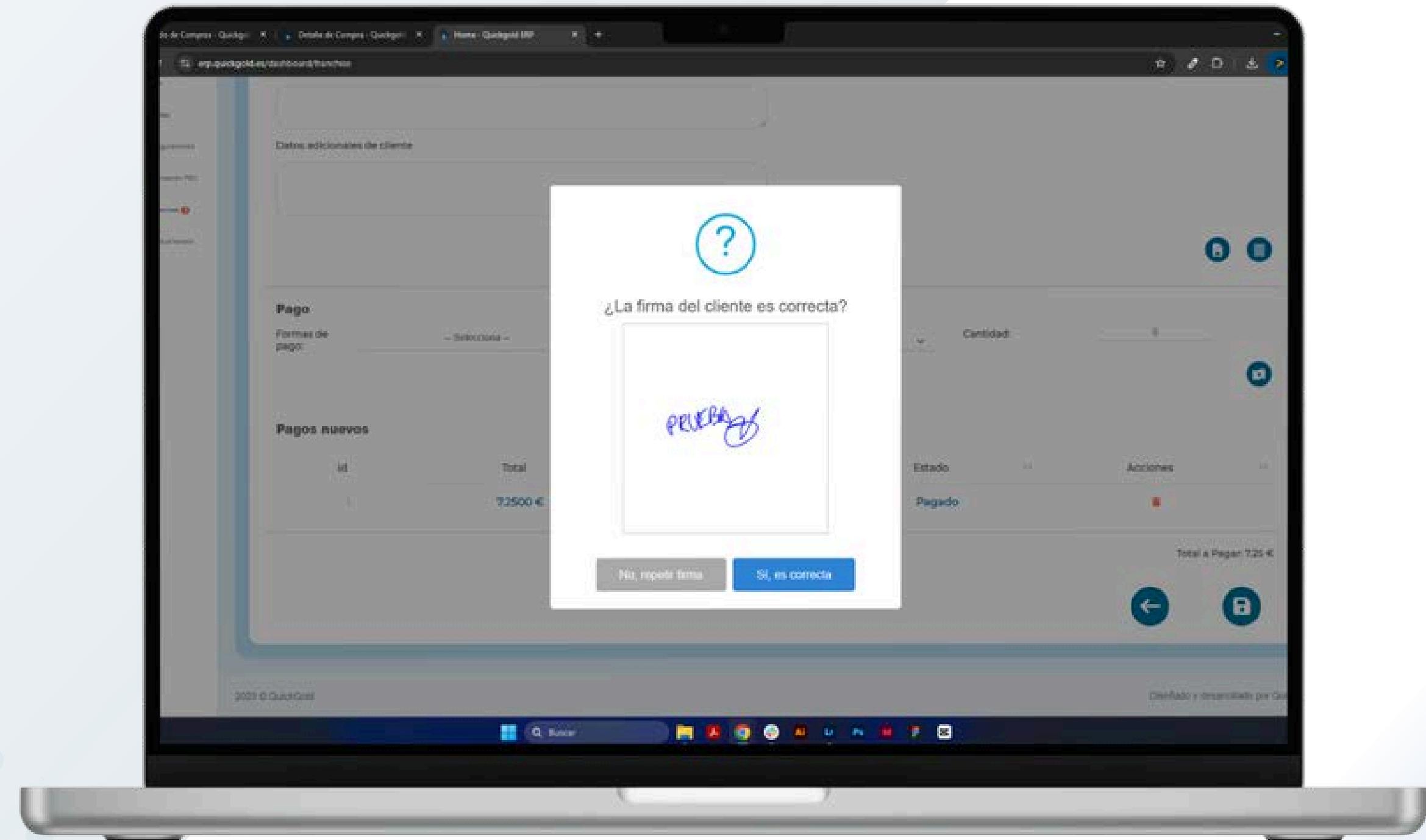


- A esta área podréis acceder con vuestro usuario y contraseña del programa

FIRMA DIGITAL



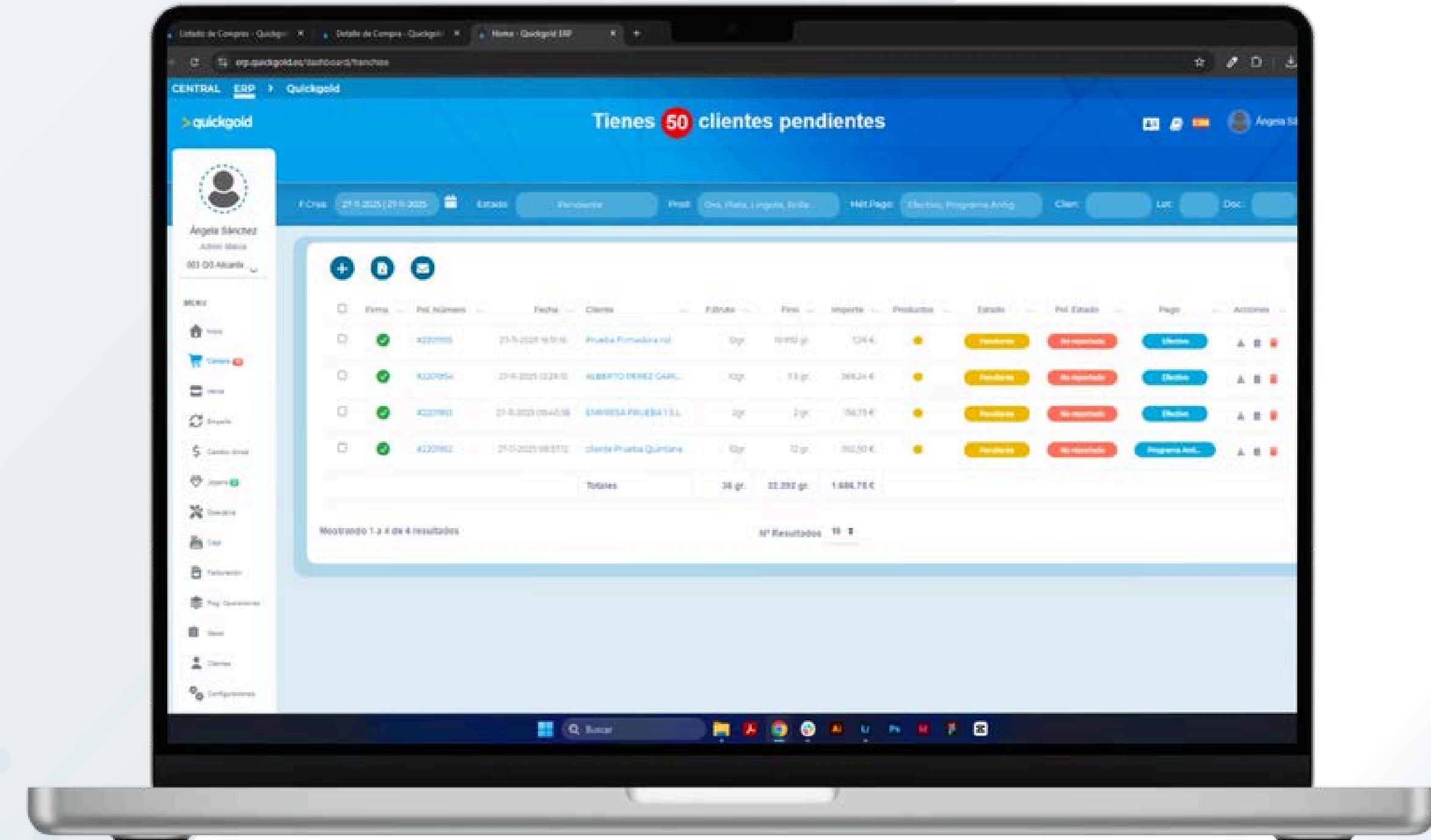
FIRMA DIGITAL



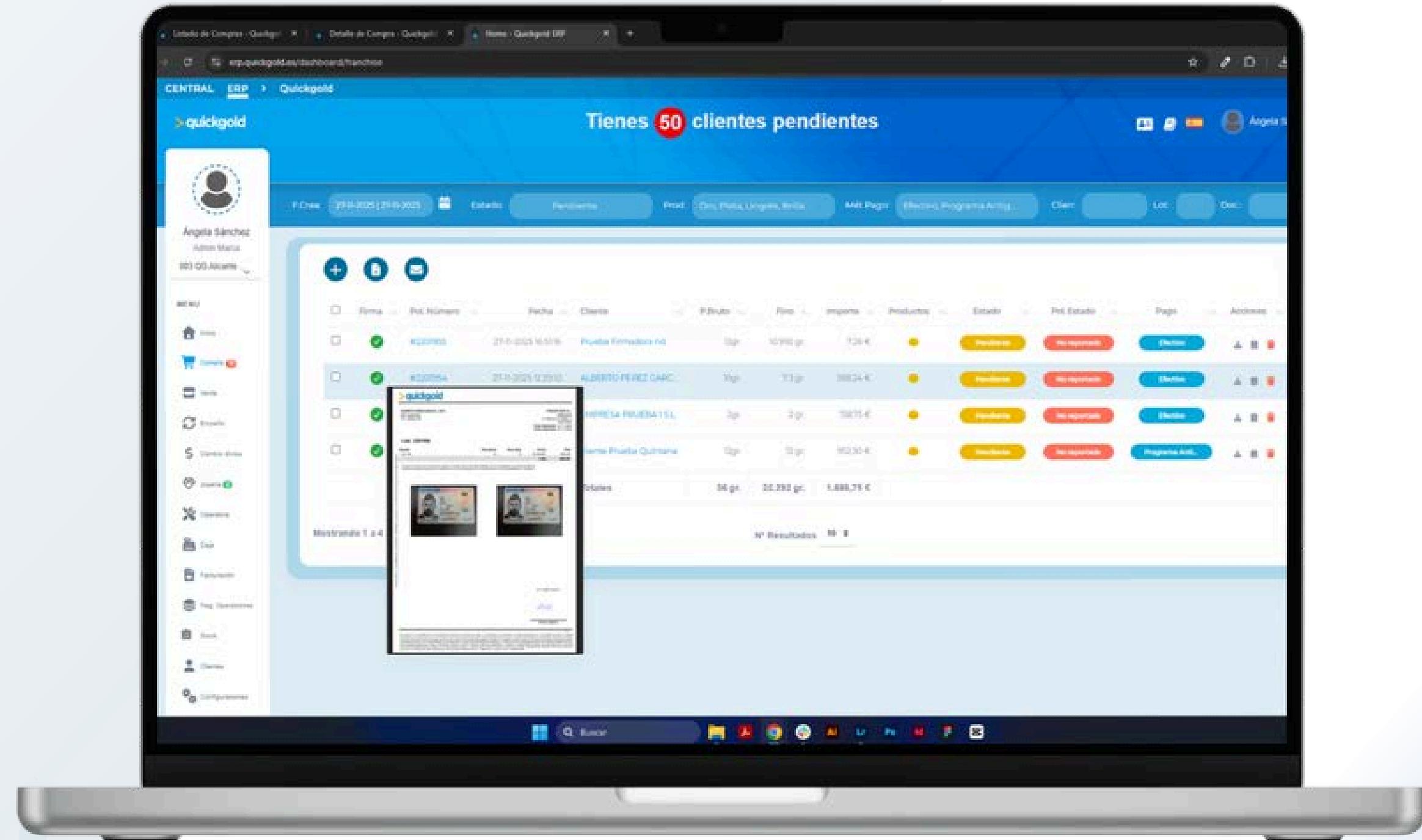


FIRMA DIGITAL

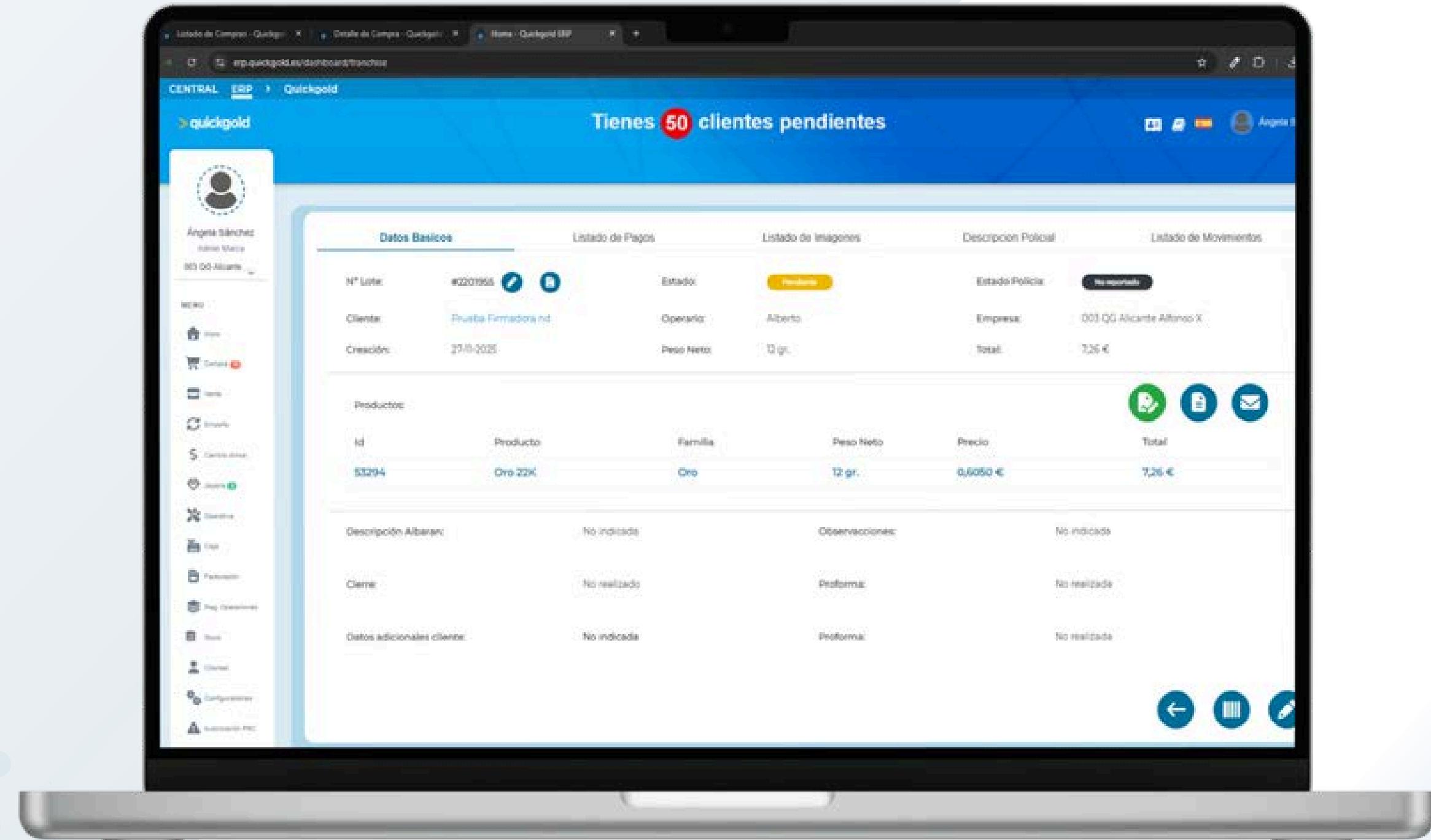
INNOVACIÓN | Avances IT



FIRMA DIGITAL



FIRMA DIGITAL



> quickgold

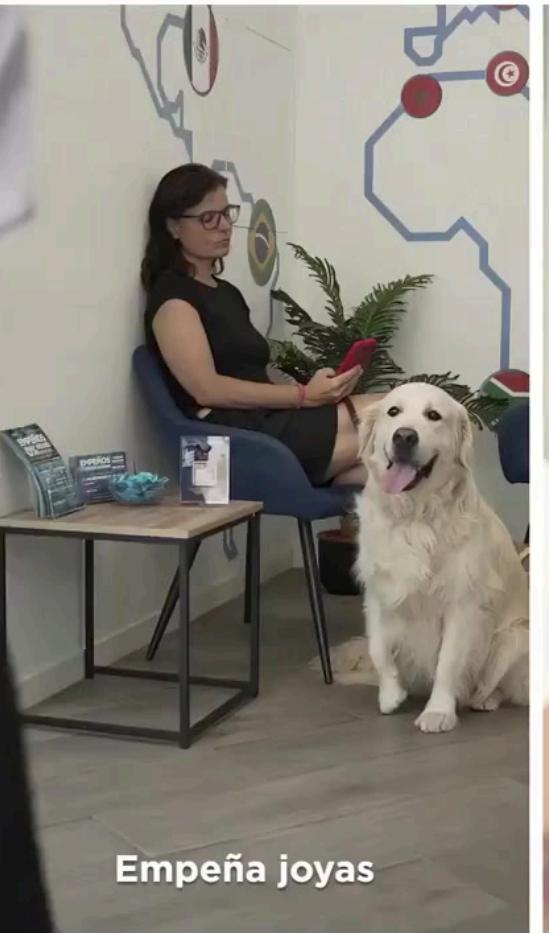
MARKETING



PUBLICIDAD EN TV

Durante los meses de Septiembre a Diciembre en Mediaset

MEDIASETespaña.



Spot 10"

Publirreportaje 60"

PUBLICIDAD EN TV

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE MEDIOS DE 3 MESES CON UNA PRESENCIA TOTAL DE 117 INSERCIÓNES, INCLUYENDO:

- **56 Spots de 10"**: Impacto concentrado en 15 días para un lanzamiento de alta frecuencia. Colocamos la semilla en las cabezas de los usuarios.
- **1 Publirreportaje de 60" (Ana Rosa)**: Establecimiento de credibilidad, confianza y transparencia. Razonamos el mensaje y nos damos a conocer.
- **60 Spots de 10" (Franja Ana Rosa)**: Presencia constante y segmentada durante 3 meses para impulsar el tráfico. Creamos reconocimiento de marca.



> quickgold

PUBLICIDAD EN TV

OBJETIVOS DE MARCA

Esta estrategia dual (Impacto + Continuidad) está diseñada para alcanzar tres metas clave:

1. Reconocimiento y Valores: Aumentar la visibilidad de Quickgold, vinculándola activamente a la confianza, transparencia, y cercanía.
2. Liderazgo de Mercado: Posicionar la marca como el referente en compraventa de oro, empeños y cambio de moneda extranjera.
3. Conversión Directa: Incrementar las visitas físicas a las tiendas. Queremos conseguir que 2 de cada 10 personas que nos visiten nos haya conocido, o les haya motivado acudir a tienda, por el spot de TV.



ACTUALIZACIÓN INFORME DE MARKETING

✓ Nuevo sistema sencillo de origen de las operaciones.
Requiere vuestra colaboración y la de vuestras tiendas.

INFORME COMERCIAL MENSUAL SEPTIEMBRE 2025													
Actualizado el: 3/10/2025													
Comercial	Franciado	zona	TOTAL TIENDAS	Actualizado el:	Impresiones	Visitas totales	Llamadas totales	Whatsapp totales	Inversión	op NC Internet	op NC Fachada	op NC Referrals	op NC C...
Carmen	íñaki	MAD	001 QG Alcalá de Henares	9,85%	108	76	280	783	18612	800			
Carmen	marga	MAD	002 QG Alcobendas	10,86%	140	64	247	748	18439	650			
Sara	Rodrigo	LEVANTE	003 QG Alicante Alfonso X	13,89%	185	102	247	2588	44430	1200			
Sara	dani	LEVANTE	004 QG Alicante San Francisco	10,24%	138	39	245	1069	32339	1200			
Lorena	Javi	SUR	005 QG Almería	13,52%	187	112	261	2348	38533	1600			
Lorena	roger	BON	006 QG Bcn Diagonal 333	12,50%	212	179	1098	1779	34990	1600			
Julietta	Rodrigo	BON	007 QG Bcn El Clot	9,95%	113	42	450	757	23716	1000			
Sofía	roger	BON	008 QG Bcn Hostalfran	9,86%	195	58	433	1054	32235	1100			
Sofía	Rodrigo	BON	009 QG Bcn Sant Antoni	12,85%	166	90	419	1211	42806	1600			
Lorena	Jose Carlos	NORTE	010 QG Bilbao Ercilla	15,99%	210	129	281	2179	56918	1000			
Lorena	Eduardo	SUR	011 QG Cádiz	14,49%	113	50	203	1029	29818	700			
Sofía	cárdenas	SUR	012 QG Cartagena	12,88%	71	72	175	2168	26634	1000			
Sofía	Aguilera	LEVANTE	013 QG Castellón	13,17%	172	128	376	2887	62306	1350			
Sofía	rubén	MAD	014 QG Getafe	9,34%	125	78	207	908	18943	950			
Sofía	Aguilera	NORTE	015 QG Gijón	13,82%	77	80	190	1800	30451	1000			
Ingrid	Rodrigo	SUR	016 QG Granada Puenteviejas	13,28%	147	135	238	2512	37932	700			
Sofía	marique	NORTE	017 QG A Coruña	12,52%	174	123	118	1779	45255	1000			
Carmen	carlos	MAD	018 QG MAD Alfuera	6,10%	129	56	340	1217	29158	1200			
Carmen	Rodrigo	MAD	019 QG MAD Alcalá	7,87%	213	76	390	1995	63220	1000			
Carmen	Rodrigo	MAD	020 QG MAD Centro Caminos	8,45%	132	38	234	891	61608	1000			
Carmen	Rodrigo	MAD	021 QG MAD Delicias	7,38%	74	70	247	651	25067	1000			
Carmen	Yolanda	MAD	022 QG MAD Guzmán el Bueno	8,18%	80	33	173	456	34829	600			
Carmen	Rodrigo	MAD	023 QG MAD Quintana	8,32%	75	58	216	830	29170	1000			
Carmen	Rodrigo	MAD	024 QG MAD San Bernardo	8,02%	70	66	403	1022	70063	1000			
Carmen	Rodrigo	MAD	025 QG MAD Tetuán	8,34%	142	63	282	744	56859	1000			
Carmen	Rodrigo	MAD	026 QG MAD Tiro de Molina	6,22%	113	50	362	1209	35248	1000			
Carmen	Luis	MAD	027 QG MAD Usera	8,76%	81	48	127	670	26280	1000			
Lorena	Javi	MAD	028 QG Málaga Álamos	9,53%	82	18	207	618	22877	950			
Lorena	Juan	MAD	029 QG Málaga Camino Sazuer	12,46%	55	44	89	483	18600	800			
Ingrid	Rodrigo	MAD	030 QG Málaga Aurora	9,84%	238	156	344	1322	43099	1200			
Ingrid	Rodrigo	SUR	031 QG Marbella	12,12%	65	56	158	1530	26981	700			
Sara	Diana	LEVANTE	032 QG Murcia Jardines	14,45%	101	54	254	1232	28241	650			
Lorena	Antonio	SLAS	033 QG Palma Antoni Marqués	12,02%	95	38	313	849	27488	1300			
Sara	Rodrigo	SLAS	034 QG Palma Sindicato	11,81%	223	52	348	1013	27193	1300			
Lorena	Fran	LEVANTE	035 QG Reus	12,84%	95	48	178	1229	28741	1200			
Lorena	Javi	SUR	036 QG Roquetas de Mar	13,26%	64	32	162	706	18755	1100			
Lorena	Jose Carlos	NORTE	037 QG Santander	15,47%	152	64	49	1159	20546				
Ingrid	Rodrigo	SUR	038 QG Sevilla Nervión	8,72%	172	58	296	1339	36255	1100			

https://docs.google.com/spreadsheets/u/1/authuser=1&usp=sheets_web 22 A 28 RESULTADOS + SEMANA 22 A 28 INF TOTALES + SEMANA 29 A 31 RESULTADOS + SEMANA 29 A 31 INF TOTALES + MENSUAL RESULTADOS +

-RESUMEN-

Impresiones Visitas totales Llamadas totales Whatsapp totales

Inversión Publicidad	Operaciones del mes
Margen	

- Impresiones totales: Total de veces que se ha mostrado tu anuncio, tu web o tu perfil de GMB (Google My Business) en búsquedas de Google.
- Visitas totales: Todas las visitas a cualquier web de la tienda (SEO y SEM) de este mes.
- Llamadas totales: Todas las llamadas recibidas en tienda por medio de nuestras plataformas online.
- Whatsapp totales: Todos los Whatsapp recibidos en tienda por medio de nuestras plataformas online.
- Inversión publicidad: La inversión dedicada a la publicidad (se desglosa al final del informe).
- Operaciones del mes: El total de operaciones del mes.
- Margen: El margen del mes extraído del informe comercial.

-RENDIMIENTO POR CANAL-



-ACCIONES EN PUBLICIDAD CON TU INVERSIÓN -

- Inversión publicidad: Inversión total gestionada por la Central
- Presupuesto en Google Ads: importe invertido en las Campañas de Google Ads
- Gestión publicitaria de marketing
- Coste publicidad offline: acciones publicitarias offline como flyer, mupis, quioscos, etc.
- Otros medios: publicidad en TV, radio...
- Coste publicidad RRSS: importe invertido en campañas de Facebook Ads y creación de contenido en RRSS y publicaciones en directorios

PUNTOS CLAVE

Reporting Simplificado

Estrategia de reporting y expansión de canales
debido a:

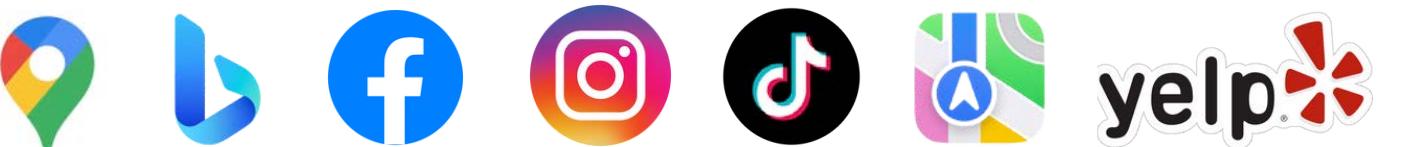
- Crecimiento de canales y datos que exige una gestión más eficiente
- Acción: Hemos simplificado el informe para reducir la sobrecarga de datos
- Focus: Concentramos los indicadores clave (KPI) en el informe Mensual y en el Informe Comercial.



PUNTOS CLAVE

Expansión y Oportunidad

- Prueba de nuevos canales de publicidad
 - La publicidad en TV está generando un fuerte Reconocimiento de Marca
 - El momento dulce del precio del oro crea una ventana de oportunidad única
 - Objetivo: aprovecharemos el aumento del tráfico de servicio para probar nuevos canales de publicidad como Bing ads y medios sociales.
- Diversificación de canales publicitarios desde 01/11.
- Actualización de directorios y aplicación de SEO Local e IA.



> quickgold
2026



> quickgold

NUEVAS APERTURAS

- SALAMANCA
- ALBACETE
- PAMPLONA
- MÁLAGA HUELIN
- MADRID (Calle Cartagena)

EMPEÑOS 0%

> quickgold

COMPRO ORO

COMpra
DE ORO
Y PLATA
AL MEJOR
PRECIO

EXCHANGE

0%
EMPEÑOS 0%
COMPRO DE ORO Y PLATA
AL MEJOR PRECIO

78 TIENDAS EN LA ACTUALIDAD

EN PROCESO DE APERTURA

Valencia (Ruzafa)

Fuenlabrada

Tenerife

Pontevedra

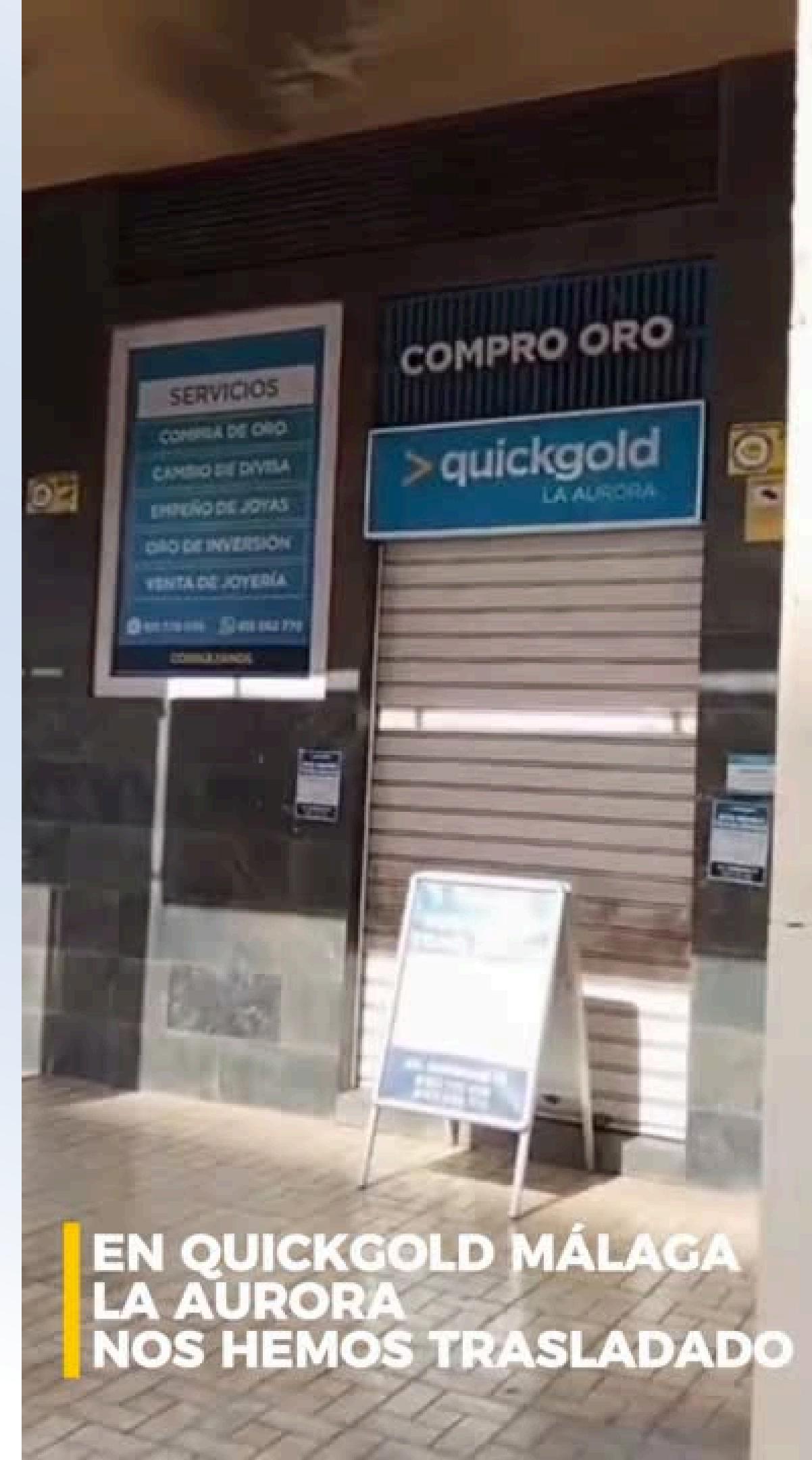
Leganés

Terrasa



>quickgold

TRASLADO MÁLAGA



EN QUICKGOLD MÁLAGA
LA AURORA
NOS HEMOS TRASLADADO

OBJETIVO

100



ACTUALMENTE ESTÁN EN
ESTUDIO VARIAS LOCALIDADES,
SI NO ESTÁ EN ESTA LISTA,
CONSULTA CON EXPANSIÓN

LUGO	CÁCERES
ORENSE	BADAJOZ
BARAKALDO	HUELVA
BILBAO	CIUDAD REAL
LÉRIDA	JAÉN
MATARÓ	VÉLEZ-MÁLAGA
SANTA COLOMA	FUENGIROLA
SAN CUGAT	MIJAS
CORNELLA	TORREMOLINOS
MANRESA	
VILLANOVA	
GRANOLLERS	



> quickgold

MODIFICACIÓN CANON 2026

1 DE ENERO DE 2026

- FRANQUICIADOS NUEVOS : 25.000 € (5.000 € RESERVA)
- 2^a Y 3^a TIENDA: 20.000 € (3.000 € RESERVA)
- A PARTIR DE 4^a TIENDA: 17.000 € (3.000 € RESERVA)

✓ Estas tarifas entrarán en vigor a partir del 1 de enero de 2026 y se aplicarán tanto a aperturas, como renovaciones. Las reservas realizadas antes del 31 de diciembre de 2025, mantendrán el canon de 2025.

> 2026 | Expansión





Gracias Por cada sonrisa, por cada palabra amable
y por todo este tiempo juntos.

